

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Negócios e Finanças

Leticia Natânia Pereira B. Gerona

PLANO DE NEGÓCIO:

PROPOSTA DE APLICATIVO “CRESOL AGRO” PARA DISPOSITIVO MÓVEL

Nova Aurora/PR

2020

Leticia Natânia Pereira B.Gerona

**PLANO DE NEGÓCIO:
PROPOSTA DE APLICATIVO “CRESOL AGRO” PARA DISPOSITIVO MÓVEL**

Plano de negócios apresentado ao curso de MBA Estratégias Cooperativas – Ênfase em Negócios e Finanças da Universidade Estadual do Centro Oeste, UNICENTRO, como requisito para conclusão do curso.
Prof. Orientador: Dr. Léo Raifur

Nova Aurora/PR

2020

CARTA DE ABERTURA

O plano de negócios está sendo enviado, à banca avaliadora do TCC e a Central Cresol Baser de Francisco Beltrão, pois o objetivo final deste trabalho é criar uma estratégia de fidelização do associado com o sistema Cresol, de modo a estreitar o relacionamento com o cooperado. O plano de negócios propõe uma ferramenta para a retenção dos associados e, inclusive, agrega a possibilidade de trazer novos associados, fazendo com que o Sistema Cresol possa expandir tanto no campo como na cidade e em outras unidades.

O projeto consiste na criação de um produto que possibilite interação e informação aos sócios. O produto é um aplicativo de celular contendo informações das principais praças brasileiras sobre as cotações de mercado das *commodities* agrícolas, incluindo soja, milho, trigo, feijão, carne bovina, suína e de frango e, ainda, informações da principal referência da bolsa para formulação dos preços das *commodities* agrícolas, que é a bolsa de Chicago, nos EUA.

Além das cotações das Commodities agrícolas, o cooperado poderá consultar a previsão do tempo para a sua região todos os dias em tempo real. O aplicativo pode ser diferencial para fidelizar os clientes, tornando-se um aditivo da inovação dentro da Cresol, que poderá garantir novos negócios, maior comunicação entre o cooperado e a Cresol, servindo ainda como mais um canal de divulgação entre a Cresol e seus cooperados, onde poderá ser vinculado banner de divulgação dos produtos disponíveis.

FOLHA DE ROSTO

NOME DA COOPERATIVA/CENTRAL: CRESOL BASER

ENDEREÇO: R. Ernesto Sanderson, 101 - Industrial, Francisco Beltrão - PR, 85601-657

TELEFONE: (46) 3520-1981

PRODUTO: APLICATIVO "CRESOL AGRO" PARA DISPOSITIVO MÓVEL

RAMO DE ATIVIDADE: Institucional

PESSOA RESPONSÁVEL:

LOCAL E DATA:

1	RESUMO EXECUTIVO	6
2	A CENTRAL CRESOL BASER E O “CRESOL AGRO”	9
3	O PROJETO	10
3.1	Características Gerais	10
3.2	A Análise de Mercado	11
3.2.1	Oportunidades e Ameaças.....	12
3.2.2	Análise <i>SWOT</i>	12
3.2.3	Clientela	13
3.2.4	Concorrência.....	13
3.2.5	Fornecedores.....	14
3.3	Estrutura, Localização e Equipe	14
3.4	Metodologia de Desenvolvimento	14
3.5	O Produto - Aplicativo “CRESOL AGRO”	15
3.5.1	Funcionalidades do aplicativo “Cresol Agro”	15
3.5.2	Requisitos do aplicativo “Cresol Agro”	17
3.5.3	Motivação e Objetivos.....	17
3.5.4	Missão	18
4	ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL.....	18
5	PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO	19
5.1	Análise de Viabilidade Econômica	21
6	OBSERVAÇÕES FINAIS	23
7	REFERÊNCIAS	24

1 RESUMO EXECUTIVO

A elaboração de um plano de negócios possibilita a criação de novas estratégias para uma organização que pretende gerar valor através de sistemas e processos. De acordo com Osterwalder e Pigneur (2013), o plano de negócio descreve a lógica de criação por meio de inovação e agregação de valor ao que se pretende desenvolver ou melhorar na organização, seja um produto, um processo ou serviço.

Sendo assim para a criação de um produto deve ser levado em conta qual o segmento de clientes pretende-se atingir, a proposta de valor, ou seja, o produto ou serviço que irá satisfazer o cliente, avaliar por quais canais de comunicação serão levadas a proposta de valor, qual o meio de relacionamento a empresa buscará para atingir, conquistar e reter seus clientes, qual a previsão de receita do projeto, o que será necessário para desenvolver o produto (equipamentos, mão de obra, capital), e se buscará parceiros para o desenvolvimento do projeto.

Deste modo o plano de negócios será desenvolvido na Central Cresol Baser de Francisco Beltrão - Paraná que tem 25 anos de atuação, possuindo em torno de 203 mil cooperados, 246 agências de relacionamento, e está presente em 10 estados do Brasil com 641 municípios de abrangência.

A grande oportunidade identificada no mercado é representada pela possibilidade de disponibilização aos associados de informações básicas das cotações das commodities do agronegócio e suas flutuações econômicas do momento em conjunto com a previsão do tempo da sua região, o que vai permitir a tomada de decisão da forma mais correta possível.

O aplicativo “Cresol Agro”, a ser disponibilizado, não terá custo ao associado da Cresol, podendo ser utilizado gratuitamente por todos os 203 mil cooperados da Cresol de forma gratuita. O retorno econômico financeiro esperado do aplicativo será a fidelização dos clientes, a entrada de novos clientes motivados pelo uso das informações disponibilizadas e principalmente a possibilidade de divulgar, de forma fácil, rápida e diária, todos os produtos oferecidos pela Cresol, bem como os novos produtos que porventura venham a ser lançados.

Na análise de viabilidade econômica financeira do projeto para o desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro”, levando em consideração um Fluxo de Caixa (FC) de cinco anos, com um investimento inicial de 46,2 mil reais.

Para determinação do Custo de Capital da Cresol foi utilizado o modelo CAPM (*Capital Assets Pricing Model*), que incluiu três parâmetros fundamentais: Taxa livre de Risco; Prêmio de risco ou *spread* de Mercado, e; risco beta ou risco particular do Ativo Cresol. O modelo CAPM é descrito como:

$$k_s = k_{rf} + (k_m - k_{rf})\beta$$

Onde:

k_s = Retorno esperado ou requerido de um título ou ativo. Assumiu-se como custo de capital próprio da Cresol.

k_{rf} = Taxa de retorno livre de risco (*rf - risk free*). Como o plano de negócio prevê um produto com vida econômica estimada de 5 anos, optou-se como *proxy* o Título **Tesouro IPCA+2026** por ter maturidade semelhante, cuja remuneração pauta-se na meta de Inflação (IPCA) e taxa de juros de 2,67% a.a. Portanto, $k_{rf} = 6,17\%$ a.a.

$(k_m - k_{rf})$ = Prêmio de Risco ou *spread* de Mercado. Copeland et. al (2005) recomendam o índice de 5%, sobretudo quando os parâmetros de mercado não são estáveis ou confiáveis. Neste estudo, portanto, $(k_m - k_{rf}) = 5\%$

β = Como a Cresol pertence à um segmento financeiro particularizado, utilizamos o beta = 0,8 sugerido por Damodaran (2020) para bancos regionais de países emergentes.

Portanto, o custo de capital (ou taxa de oportunidade) utilizado neste estudo é de 10,17% a.a.

Foram realizados os cálculos do VPL e TIR levado em consideração um custo de oportunidade ou taxa de juros de 10,17%. Assim, o VPL, calculado a uma taxa de 10,17% ao ano, foi de aproximadamente 53 mil reais, significando que o capital investido foi recuperado.

A TIR encontrada foi de 31%. Como o custo de capital apurado foi de 10,17%, então o retorno do projeto excede em cerca de 200% esse custo, refletindo boa rentabilidade da proposta.

Também a Taxa de Lucratividade (TL) calculado a uma taxa de 10,17% ao ano foi de 2,16 sendo que o critério diz que se deve aceitar projetos que apresentam índice acima de 1, revelando que o projeto tem boa margem de cobertura.

Assim, diante dos indicadores apresentados, recomenda-se o desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro”, pois será uma ferramenta que vai permitir fidelizar a clientela atual, como também atrair novos clientes, gerando um retorno econômico financeiro para a Cresol.

2 A CENTRAL CRESOL BASER E O “CRESOL AGRO”

A Central Cresol Baser de Francisco Beltrão está presente no mercado há 25 anos oferecendo produtos e serviços financeiros em 10 estados do Brasil e conta com 203 mil famílias cooperadas. A Cresol Baser vem se fortalecendo a cada dia, e possui a preocupação em sempre garantir novos benefícios e soluções financeiras a todos os públicos, através de linhas de crédito para investimento nas propriedades rurais, custeio de lavouras e também crédito para investimento na cidade, auxiliando as empresas, e todos os sócios no alcance da realização de seus sonhos. A Cooperativa representa solidez e segurança de uma marca, e o sistema cooperativo vem apresentando crescimento significativo, tendo como diferencial o relacionamento com o cooperado. Ela está constituída legalmente como Sociedade Cooperativa no qual presta serviços a seus associados, ocorrendo o exercício da atividade comum econômica, sem fins lucrativos.

O produto a ser proposto será o aplicativo para celular que poderá ser utilizado pelos sócios com intuito de divulgar informações que possam auxiliar o cooperado no dia a dia na gestão dos negócios. O local que será aplicado a proposta é Cresol Baser na Rua Ernesto Sanderson, 101 - Industrial, Francisco Beltrão - PR, 85601-657. Será desenvolvido pela organização interna do departamento de tecnologia da Cresol, os executivos que estarão à frente da Central Cresol Baser serão Alzimiro Thomé o Presidente; Luiz Levi Tomacheski, 1º vice-presidente e Edson Vieira como 2º vice-presidente. Com o avanço da tecnologia é necessário se adaptar às mudanças de modo a garantir maior acessibilidade do cliente com os produtos ou serviços que necessitam, a Cresol preza pelo bom relacionamento com os associados que pode acarretar negócios produtivos para o sócio e todo o sistema cooperativo. Neste sentido a visão adotada pela empresa é a de ser uma instituição financeira cooperativa de referência que desenvolve seus cooperados. Tem a missão fornecer soluções financeiras com excelência por meio do relacionamento para gerar desenvolvimento dos cooperados, de seus empreendimentos e da comunidade, possui os valores como Ética, Excelência, Sustentabilidade, Simplicidade e Credibilidade. A Cresol tornou-se uma das principais cooperativas de crédito do País, tendo como meta expandir o sistema cooperativo para abranger em todos os estados do País.

3 O PROJETO

3.1 Características Gerais

As empresas estão constantemente em busca da inovação e de um diferencial para ampliar a sua vantagem competitiva, e isto não é diferente na Cresol, Sistema de Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária que surgiu para oferecer serviços financeiros, crédito, desenvolvimento, inclusão social e financeira com sustentabilidade institucional aos associados, sempre com um olhar inovador e atento, permitindo que colaboradores com vontade de inovar e de fazer parte de algo maior, típico perfil intraempreendedores, possam participar na busca de melhorias, sugerindo, criando e implementando ideias, analisando cenários e oportunidades de inovação.

Este Plano de Negócio consiste em uma proposta de intraempreendedorismo, que possui como objetivo uma inovação no fornecimento de informações e na comunicação com os cooperados da Cresol, utilizando a tecnologia como base para as operações, com um grande potencial de crescimento e abrangência. Possui três características básicas que são: uma proposta de negócio inovadora, escalável e flexível.

A inovação vem da tecnologia proposta e sua capacidade de agregar soluções criativas, únicas e fora do comum para atender os cooperados da Cresol. O produto que está sendo oferecido permite e visa atender as mais de 203 mil famílias cooperadas das 246 agências da Cresol espalhadas pelos 10 estados brasileiros. A escalabilidade vem da possibilidade de ampliar, de forma rápida e fácil, o alcance da comunicação e divulgação dos produtos Cresol aos seus cooperados e de futuros clientes interessados no uso do aplicativo e nas informações que serão disponibilizadas.

O produto a ser desenvolvido é um Aplicativo para dispositivo móvel que forneça informações sobre Previsão do tempo e informações das principais praças brasileira sobre as cotações de mercado das Commodities agrícolas, incluindo soja, milho, trigo, feijão, carne bovina, suína e de frango, e ainda informações da principal

referência da bolsa para formulação dos preços das Commodities agrícolas, que é a bolsa de Chicago, nos EUA.

Observando o cenário interno e externo do ambiente da Cresol e avaliando a proposta do plano de negócios para o desenvolvimento do aplicativo, foi possível realizar a análise SWOT dos pontos fortes e fracos, como também as possíveis oportunidades e ameaças.

3.2 A Análise de Mercado

O aplicativo a ser desenvolvido pretende atender os cooperados da cooperativas de crédito Cresol que tenham interesse em informações sobre Bolsa de Mercadorias e futuro com as principais cotações agropecuárias como soja, milho, trigo, feijão, carne bovina, suína e de frango, e ainda informações da principal referência da bolsa para formulação dos preços das Commodities agrícolas, que é a bolsa de Chicago, nos EUA, além de previsão do tempo para a região dos cooperados.

O cooperativismo de crédito aumenta seu destaque no cenário internacional e nacional ano a ano e, nesse contexto, a Cresol se tornou uma das principais cooperativas de crédito do País. Hoje está presente nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais, Rondônia e Amazonas, com expansão para novas regiões.

A grande oportunidade identificada no mercado é representada pela possibilidade de os associados poderem ter em mãos, com acesso fácil e rápido, e no momento certo, informações básicas do seu mercado de atuação e as flutuações econômicas do momento em conjunto com a previsão do tempo da sua região, o que vai permitir a tomada de decisão da forma mais correta possível.

Percebe-se que existe uma grande demanda reprimida, já que as cooperativas, atualmente, não oferecem este tipo de serviço, e os associados buscam se informar através de diversas fontes, muitas vezes não confiáveis.

O aplicativo a ser disponibilizado não terá custo ao associado da Cresol, portanto poderá ser utilizado por todos os 203 mil cooperados de forma gratuita. O retorno financeiro esperado do aplicativo será a fidelização dos clientes, a entrada de novos clientes motivados pelo uso das informações disponibilizadas e principalmente a possibilidade de divulgar, de forma fácil, rápida e diária, todos os produtos oferecidos

pela Cresol, bem como os novos produtos que porventura venham a ser lançados. Pelo fato do cooperado fazer suas consultas diárias, principalmente das variações do clima ou das cotações da bolsa de mercadorias e futuro, banners com produtos Cresol serão divulgados nestas consultas diárias.

3.2.1 Oportunidades e Ameaças

Oportunidades: Entre as oportunidades identificadas destacam-se: inclusão digital crescente entre os cooperados, número crescente de associados, facilidade de acesso e uso de aplicativos via celular, baixo custo dos equipamentos, busca crescente por informações via internet, facilidade de acesso a internet e a redes de telefonia em expansão.

Ameaças: Não identificamos ameaças ou concorrência para o aplicativo, uma vez que será um aplicativo próprio e exclusivo da Cresol servindo como meio de divulgação dos seus produtos e serviços, atendendo especificamente seus cooperados, portanto se a concorrência desenvolver aplicativo semelhante, não terá o mesmo conteúdo de divulgação que será realizado pela Cresol.

3.2.2 ANÁLISE SWOT

Quadro 1 - Análise SWOT

Ambiente Interno	Pontos Fortes	<ul style="list-style-type: none"> • Equipe de desenvolvimento interna da Cresol. • Clientes identificados, os próprios cooperados da Cresol. • Atendimento da demanda por informações. • Abrangência na divulgação de produtos e serviços Cresol. • Facilidade e rapidez na divulgação de produtos e serviços Cresol. • Facilidade na distribuição do aplicativo.
	Pontos Fracos	<ul style="list-style-type: none"> • A não percepção do lucro econômico do projeto em relação aos gastos financeiros. • Dificuldade de mensurar os benefícios gerado pelo aplicativo.
Ambiente Externo	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Rede de Internet em crescimento. • Abrangência da Internet. • Necessidade dos Cooperados por informações. • Inclusão digital é uma realidade.
	Ameaças	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperado não aceitar a nova tecnologia. • Pouco uso do aplicativo.

Fonte: Elaborado pela Autora

3.2.3 Clientela

A clientela para o aplicativo são os cooperados da cooperativas de crédito Cresol que tenham interesse em informações sobre Bolsa de Mercadorias e futuro e suas principais cotações agropecuárias como soja, milho, trigo, feijão, carne bovina, suína e de frango, e ainda que tenham interesse em informações da principal referência da bolsa para formulação dos preços das Commodities agrícolas, que é a bolsa de Chicago, nos EUA, ou ainda sobre a previsão do tempo.

Conforme dados disponibilizados pela Cresol, a cooperativa vem crescendo e se consolidando nas diferentes regiões em que está inserida, sendo que em 2019 foram mais de 203 mil famílias cooperadas atendidas nas nossas 246 agências espalhadas por 10 estados brasileiros.

Com base no número de cooperados da Cresol, a estimativa para uso do aplicativo nos primeiros meses, principalmente os interessados em informações do clima e bolsa de mercadoria e futuro, é uma estimativa de em torno de 20% dos 203 mil associados, ou seja, 40 mil associados, os quais fariam uso logo nos primeiros meses do lançamento do aplicativo, isto em função da novidade e da curiosidade em conhecer as informações disponíveis e as vantagens que teriam com os dados recebidos, com grande potencial desse número de usuários do aplicativo aumentar rapidamente em função do compartilhamento e divulgação da novidade entre os cooperados.

3.2.4 Concorrência

Como se trata de um aplicativo interno e exclusivo da Cresol, não haverá concorrência, podendo somente ocorrer de outras cooperativas copiarem a ideia e lançarem aplicativo semelhante, o que é considerado bom para o mercado pela motivação do uso do aplicativo e pela comparação entre eles, familiarizando os cooperados com a tecnologia e facilitando o seu uso e a incorporação ao seu dia a dia, e isto é benéfico e útil uma vez que mais cooperados irão fazer uso do aplicativo e assim mais abrangente serão as divulgações dos produtos e serviços da Cresol.

3.2.5 Fornecedores

Como o desenvolvimento do aplicativo será interno, pela equipe de TI da Cresol, só teremos fornecedores de software e ferramentas de desenvolvimento, onde os esforços serão para selecionar e comprar as ferramentas necessárias para o desenvolvimento do aplicativo.

3.3 Estrutura, Localização e Equipe

A equipe de desenvolvimento do aplicativo terá como base a infraestrutura de TI da Cresol, e deverá contar com um *Web designer* de Interação e Interfaces e ainda um Programador, sendo que após o lançamento e disponibilização do aplicativo, esta mesma equipe será responsável pela manutenção e atualizações no aplicativo. Sendo assim, o custo da estrutura será mínimo, ficando o valor maior para a contratação dos dois técnicos de farão parte da equipe.

3.4 Metodologia de Desenvolvimento

A metodologia a ser utilizada no desenvolvimento do aplicativo será a metodologia *SCRUM*. Esta metodologia de gerenciamento de estrutura para desenvolvimento de software utiliza equipes que se auto-organizam e são os responsáveis por criar e adaptar os processos usando a metodologia. O uso da metodologia *SCRUM* agiliza e organiza o processo de desenvolvimento uma vez que possui interações fixas, que são chamadas de *Sprints*, e que não podem ultrapassar 30 dias. A equipe de Scrum deverá ter uma entrega para incrementar ao produto no final de cada *Sprint*.

Na equipe de desenvolvimento *Scrum* deve ter membros com habilidades de teste, desenvolvimento, analista de negócios, designer entre outros, portanto poderá envolver outros recursos da TI da Cresol como suporte na fase de desenvolvimento do aplicativo. As reuniões de planejamento devem identificar quais itens serão entregues ao final do Sprint, ficando claro quais são as prioridades de entrega do aplicativo.

Deverão ser realizadas reuniões diárias de alinhamento da equipe de desenvolvedores, devendo acontecer todos os dias no mesmo local e horário, com duração de 15 minutos. Nela a equipe deve passar tudo que foi feito no dia anterior e planejar tudo que deve ser feito no dia seguinte.

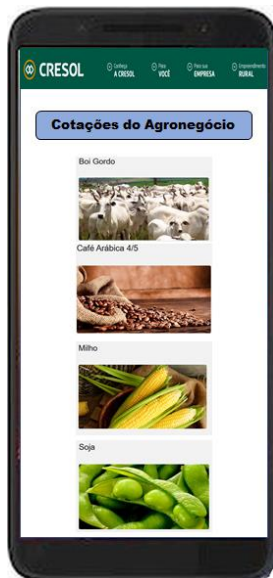
3.5 O Produto - aplicativo “Cresol Agro”

O produto a ser desenvolvido será um aplicativo (app) para *smartphones* e *tablets* chamado “Cresol Agro”, atendendo modelo de aplicativo padrão de uso em plataforma *Android, IOS e Windows Mobile* e servirá para facilitar o contato com os cooperados da Cresol e estimular a realização de transações, por meio de banners de divulgação dos produtos e serviços oferecidos aos associados.

O aplicativo tem como características ser uma fonte de consulta de informações sobre previsão do tempo e informações das principais praças brasileira sobre as cotações de mercado das Commodities do agronegócio, incluindo soja, milho, trigo, feijão, carne bovina, suína e de frango, e ainda informações da principal referência da bolsa para formulação dos preços das Commodities agrícolas, que é a bolsa de Chicago, nos EUA. Sendo assim, o aplicativo será composto de uma aplicação móvel e *web*, para uso em *smartphones* e *tablets* que utiliza a internet para acesso a um sistema de armazenamento de registros de informações, sendo este tipicamente um banco de dados, contendo atualizações diárias das informações fornecidas.

3.5.1 Funcionalidades do aplicativo “Cresol Agro”

O aplicativo terá opção para consulta do Clima com a previsão do tempo de acordo com a cidade informada e opção para consulta das cotações, além da divulgação dos produtos e serviços oferecidos pela Cresol.



Os usuários do aplicativo terão à sua disposição as principais informações sobre a variação do clima da sua região bem como as cotações das Commodities do agronegócio, facilitando assim a tomada de decisão dos produtores rurais, sendo uma ferramenta útil e disponível em tempo real, além de possibilitar a divulgação dos produtos e serviços oferecidos pela Cresol.

3.5.2 Requisitos do aplicativo “Cresol Agro”

Com a finalidade de disponibilizar aos cooperados da Cresol uma ferramenta útil e disponível, o aplicativo “Cresol Agro” deverá atender alguns requisitos básicos que são:

- **Eficiência e desempenho** - qualquer interação dos usuários deve ter uma resposta em no máximo 3 segundos.
- **Espaço utilizado** -O aplicativo não deve ocupar mais de 20 MB nos dispositivos móveis.
- **Disponibilidade** - Deve estar disponível 99,95% do tempo.
- **Portabilidade** - O sistema deve rodar nas plataformas *Android, iOS e Windows Mobile*, além de ter a versão web que deverá rodar nos navegadores *Safari, Internet Explorer, Google Chrome, Mozilla Firefox*.
- **Interoperabilidade** - O aplicativo deve se comunicar com um banco de dados externo.
- **Acesso** – Não será necessário *login* e senha e nem cadastro para utilizar o aplicativo.
- **Instalação** – O aplicativo deve estar disponível no *Play Store e Google Play* para baixar e instala gratuitamente.

3.5.3 Motivação e Objetivos

A motivação para desenvolver o aplicativo “Cresol Agro” surgiu pela identificação da necessidade e busca por informações expressas pelos próprios produtores rurais, uma vez que é através das informações coletadas que o produtor rural toma suas decisões. Sendo assim, este aplicativo possui uma demanda de mercado promissora, pois é o tipo de ferramenta que têm uso prático e pode ser inserida no dia-a-dia dos cooperados da Cresol.

Além disso, o setor do agronegócio tem se mostrado resistente aos efeitos da crise e com ampla expansão de mercado, sempre trazendo novidades e inovações, e com isso, a Cooperativa Cresol, que vem em constante crescimento, precisa

acompanhar este crescimento do agronegócio e disponibilizar inovações que facilite a vida dos cooperados, diversificando os serviços ofertados pela cooperativa.

3.5.4 Missão

A missão do aplicativo é criar um canal de comunicação entre a Cresol e seus cooperados, estreitando a relação de confiança e permitindo a divulgação dos produtos e serviços oferecidos pela Cresol, de uma forma rápida e fácil, aproximando e fidelizando o cliente e diminuindo a possibilidade da inadimplência.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

O valor do capital e orçamento para atender este projeto é de R\$46,2 mil reais e foi estabelecido de acordo com o plano de negócio em desenvolvimento, levando em consideração a necessidade de cobrir os custos pré-operacionais, sendo que o capital necessário para assegurar que o projeto se mantenha durante o período de desenvolvimento do aplicativo, até a divulgação e busca de clientes para uso do aplicativo, constará do orçamento da Cresol e irá cobrir a folha de pagamento entre outras despesas fixas e variáveis.

Tabela 1 – Investimento Inicial

Discriminação	Valor
<i>Equipamento Servidor</i>	30.000
<i>Notebook Programador</i>	2.500
<i>Notebook Web designer</i>	2.500
<i>Mesa Programador</i>	2.500
<i>Cadeira Programador</i>	300
<i>Cadeira Web designer</i>	300
<i>Impressora</i>	600
<i>Sistema Operacional Windows Server 2019</i>	2.500
<i>Java SE 6 Software Development Kit</i>	2.500
<i>Android SDK</i>	2.000
<i>Plugin ADT (Android Development Tools)</i>	500
TOTAL	46.200

Fonte: Elaborado pela autora

Tabela 2 – Despesas mensais associadas ao investimento

Discriminação	Valor
<i>Consumo adicional de serviços gerais (luz, água etc.)</i>	300
<i>Salários + Encargos do Programador</i>	4.000
<i>Salários + Encargos do Web designer *</i>	4.000
TOTAL	8.300

(*) Para o período de 6 meses iniciais

Fonte: Elaborado pela autora

5 PLANO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Neste plano econômico-financeiro serão descritas as informações sobre o investimento necessário para o desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro”, contemplando os meses de desenvolvimento, como também um período de 5 anos de manutenções e atualizações, visando identificar os custos totais envolvidos. Como o aplicativo será distribuído gratuitamente aos cooperados da Cresol, não teremos receitas financeiras a serem consideradas para identificar o retorno do investimento.

Os cálculos sobre o retorno do investimento serão realizados considerando o número total de cooperados, clientes da Cresol, servindo como base, e estimando sobre este total o número de possíveis usuários do aplicativo, de forma escalonável, mês a mês, até atingir o número total esperado.

No valor que será utilizado para os cálculos do retorno do investimento estará considerando também os fatores subjetivos, tais como, fidelização e retenção do cliente, proximidade e facilidade na divulgação de produtos e serviços, aumento do número de clientes, novos produtos contratados, movimentação financeira, retorno financeiro em função do aumento da demanda por produtos e serviços, além do compartilhamento e divulgação do aplicativo e da Cresol, que estará sendo realizada pelos cooperados.

Nos cálculos do retorno do investimento vamos utilizar como base para o valor médio mensal de tarifa bancária (pacote básico) das 5 maiores instituições bancárias com operação no Brasil, cujo valor médio é em R\$21,00 (vinte e um reais mensais). Desse valor médio mensal da tarifa bancária vamos estimar 30% como sendo o valor do cliente para a Cresol, considerando inclusive os fatores subjetivos descritos,

ficando então o valor de R\$6,30 (seis reais e trinta centavos), o qual será considerado para cada cliente que vier a utilizar o aplicativo.

Os cálculos do valor do cliente têm como base o *Lifetime Value*, que é utilizado para avaliar o valor do tempo de vida do cliente, sendo uma previsão de todo o valor que um negócio consegue arrecadar desde o início da aquisição do cliente, até o fim do relacionamento com cada cliente. Uma empresa não consegue saber exatamente o tempo de duração desse relacionamento, mas o LTV pode dar uma boa estimativa desse comportamento de compra.

O mundo dos negócios está cada vez mais voltado para os clientes e não para os produtos e/ou serviços ofertados. Para Rust et al. (2001), o foco no cliente requer uma nova postura para gerenciar os recursos e as atividades de acordo com a importância do cliente para a empresa. Isso implica focar a lucratividade que o cliente pode retornar para a empresa. Não basta ter uma imagem de marca forte no mercado, é preciso também que a empresa tenha uma carteira saudável de clientes e que saiba fidelizar estes clientes.

As empresas que investem em relacionamentos duradouros com seus clientes necessitam de informações a respeito do valor potencial do relacionamento e mais especificamente, do valor que esses geram e podem gerar no futuro (Hoekstra e Huizing, 1999; Gupta et al., 2004; Sharma, 2007).

O valor potencial do cliente é denominado *Lifetime Value* – LTV (Blattberg e Deighton, 1991). Com base nas características das estratégias relacionais adotadas, é possível calcular a geração de valor proveniente dos relacionamentos com cada cliente, o que oportuniza dimensionar sua viabilidade e atratividade com indicadores econômico-financeiros (Hoekstra e Huizingh, 1999).

Também será considerado nos cálculos do retorno do investimento, como estimativa de receita do projeto, o percentual de 0,5% (meio por cento) do total de clientes da Cresol como usuários do aplicativo (APP), isto no primeiro mês do lançamento do aplicativo, ou seja, no quinto mês do projeto, com incremento de 0,5% de novos usuários a cada mês, até completar o primeiro ano do projeto, totalizando, neste primeiro ano, 4% do total de clientes da Cresol como usuários do aplicativo (APP), depois, do 2º ano em diante, o incremento de novos usuários do aplicativo será de somente 2% (do total de clientes Cresol) por ano, isto em função do aplicativo já não ser mais novidade, completando no 5º ano 12% do total de clientes Cresol como

usuários do aplicativo (APP), conforme apresentado na Tabela 3 – Previsão de Receitas por Cliente.

Tabela 3 – Previsão de Receita por Cliente

<i>Previsão de Usuários do APP</i>	<i>Período</i>	<i>Percentual Incremento</i>					
<i>Primeiro Ano</i> <i>5º ao 12º mês:</i> <i>Crescimento de (0,05%)</i> <i>meio por cento ao mês.</i>	5º mês	0,05%					
	6º Mês	1,0%					
	7º Mês	1,5%					
	8º Mês	2,0%					
	9º Mês	2,5%					
	10º Mês	3,0%	Total de Clientes Cresol	Previsão Usuários do APP	Valor por Usuário R\$	Retorno Calculado R\$	
	11º Mês	3,5%					
<i>Do 2º ao 5º ano</i> <i>Crescimento de 2% dois por cento ao ano.</i>	1º ano	4,0%	203.000	8.120	6,30	51.156,00	
	2º ano	6,0%				12.180	76.734,00
	3º ano	8,0%				16.240	102.312,00
	4 ano	10,0%				20.300	127.890,00
	5º ano	12,0%				24.360	153.468,00

Fonte: Elaborado pela Autora

5.1 Análise de Viabilidade Econômica

Apresentamos a seguir os cálculos da análise de viabilidade econômica financeira, realizados para identificar se o projeto de desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro” é viável e se trará retorno financeira para a Cresol.

Tabela 4 – Fluxos de Caixa do Projeto

Discriminação	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<i>Caixa dos Investimentos</i>						
Investimento Inicial	(-46.200)					
<i>Fluxo de Caixa Operacional</i>						
Receita		51.156	76.734	102.312	127.890	153.468
Variação Despesas Gerais		(-3.600)	(-3.600)	(-3.600)	(-3.600)	(-3.600)
Salários + Encargos		(-72.000)	(-48.000)	(-48.000)	(-48.000)	(-48.000)
Resultado Operacional		(24.444)	25.134	50.712	76.290	101.868
Provisão IR/CSL		(-8.311)	(-8.546)	(-17.242)	(-25.939)	(-34.635)

Resultado Líquido		(-16.133)	16.588	33.470	50.351	67.233
FLUXO LÍQUIDO DE CAIXA	(-46.200)	(-16.133)	16.588	33.470	50.351	67.233

Fonte: Elaborado pela Autora

Com base na Tabela 5 foi realizada a análise de viabilidade econômica financeira do projeto para o desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro”, levando em consideração o Fluxo de Caixa (FC) do ano 1 ao 5, contando o Custo pré-operacional inicial de 46,2 mil reais, sendo que no Ano 1 o resultado foi negativo em 16,1 mil. No entanto, para o ano 2 resultado foi positivo em 16,6 mil, para o ano 3 o resultado ficou em 33,4 mil reais, para o ano 4 o resultado foi de 50,3 mil reais, e no Ano 5 o resultado foi de 67,2 mil reais, demonstrando assim ser um projeto com potencial de retorno econômico financeiro para a Cresol.

Tabela 5 – Cálculos de Viabilidade

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Investimento Inicial	(-46.200)					
Fluxos de Caixa Operacionais		(-16.133)	16.588	33.469	50.351	67.232
Fluxos Líquidos de Caixa- FLC	(-46.200)	(-16.133)	16.588	33.470	50.351	67.233
VP dos FLC	(-46.200)	(-14.643)	13.667	25.030	34.178	41.425
Soma VPs Ano 1 ao 5	99.658					
VPL	53.458					
TIR	31%		Taxa Juros	10,17%		
Taxa de Lucratividade	2,16			a.a.		

Fonte: Elaborado pela autora

Para o cálculo do VPL e TIR foi levado em consideração um custo de oportunidade ou taxa de juros de 10,17% ao ano. Assim, o VPL, calculado a uma taxa de 10,17% ao ano, foi de R\$53,4 mil reais, significando que o capital investido foi recuperado a uma taxa de 10,17% ao ano.

A TIR encontrada foi de 31%. Como o custo de capital apurado foi de 10,17%, então o retorno do projeto excede em cerca de 200% esse custo, refletindo boa rentabilidade da proposta.

Também a Taxa de Lucratividade (TL) calculado a uma taxa de 10,17% ao ano foi de 2,16 sendo que o critério diz que se deve aceitar projetos que apresentam índice acima de 1, revelando que o projeto tem boa margem de cobertura.

Assim, diante dos indicadores apresentados, é possível recomendar o desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro”, pois se trata de uma ferramenta com potencial de fidelização dos clientes, como também atrair novos associados, gerando crescimento e desenvolvimento da Cresol.

6 OBSERVAÇÕES FINAIS

Com os resultados obtidos neste Plano de Negócio ficou evidenciado que é viável propor o desenvolvimento do aplicativo “Cresol Agro”, voltado especificamente para os clientes da Cresol. Observou-se também um grande potencial de utilização e atuação do aplicativo, uma vez que os clientes Cresol estão em constante busca por informações para tomarem suas decisões de forma rápida e embasada, com dados atualizados, tanto com referência ao clima como com referência às cotações do mercado do agronegócios.

Conforme os indicadores calculados o VPL foi acima de 53 mil significando que o capital investido foi recuperado a uma taxa de 10,17% ao ano, a TIR também teve um percentual acima da taxa de oportunidade demonstrando-se viável e a Taxa de Lucratividade sobressaiu o índice de 1% repercutindo em um projeto que será economicamente atrativo.

Outro fator importante que deve ser levado em consideração na aprovação do projeto é a incorporação da inovação nos negócios, principalmente em um cenário em constante mudanças, sendo fundamental prever e acompanhá-las. Projetos como o proposto visa garantir a permanência no mercado, criando vantagens competitivas, fazendo com que a organização esteja à frente de seus concorrentes, através da diferenciação de seus produtos e serviços.

Desta forma a cooperativa Cresol Baser poderá acatar projetos como este, com foco na inovação e desenvolvimento de tecnologias para aproximar-se cada vez mais do associado, estabelecendo diferenciais no atendimento e relacionamento com o cooperado, que refletirá em muitos aspectos positivos como fidelização dos sócios, expansão para maior número de associados nas agências e prospecção de negócios da Cooperativa.

7 REFERÊNCIAS

BLATTBERG, R.C.; DEIGHTON, J. 1991. Interactive marketing: Exploiting the age of addressability. *Sloan Management Review*, 33(1):5-14.

CLEMENTE, Ademir, (org.) **Projetos Empresariais e Públicos**, 3ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GUPTA, S.; LEHMANN, D.R. STUART, J.A. 2004. Valuing customers. *Journal of Marketing Research*, 41(1):7-18.

HOEKSTRA, J.C.; HUIZINGH, E.K.R.E. 1999. The lifetime value concept in customer-based marketing. *Journal of Market Focused Management*, 3(3-4):257-274.

RUST, R.T; ZEITHAML, V.A.; LEMON, K.N. 2001. O valor do cliente: o modelo que está reformulando a estratégia corporativa. São Paulo, Bookman, 280 p.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: inovação em modelos de negócios**. Alta Books Editora, 2013.

SHARMA, A. 2007. The metrics of relationship: Measuring satisfaction, loyalty and profitability of relational customers. *Journal of Relationship Marketing*, 6(2):33-50.

WOILER, Samsão. MATHIAS, Washington Franco. **Projetos: Planejamento, Elaboração e Análise**. 2ª. Ed. Atlas: São Paulo, 2010.

CRESOL- Relatórios Sustentabilidade 2019. Disponível em: https://cresol.com.br/wp-content/uploads/2020/03/BalancoeRelatriodeAtividades_2019_.pdf. Acesso em 22 maio 2020.